

формируют мировую сетевую экономику (ТНК, транснациональные банки, транснациональные страховые компании), а также те элементы, которые обслуживают мировой воспроизводственный процесс, безотносительно к стране происхождения (мировая информационная система, финансовая система, логистическая система и т. д.) [3, с. 65].

В современных условиях меняется роль государства и государственного регулирования. Глобализация требует изменения сложившегося понимания государственного регулирования и трансформации его модели во всех странах мира. В тесно взаимосвязанном мире, в котором глобализация постепенно формирует общий вектор мирового развития, решение национальных задач уже невозможно без взаимодействия с мировыми хозяйствующими структурами. Всеобъемлющая глобализация стирает грань между внутренней и внешней сферой деятельности страны, между внутренней и внешней политикой государства, а также стремительно набирает обороты процесс экономизации политики.

Основной функцией государства становится создание условий равноправного вхождения в формирующуюся геοэкономику посредством процессов глобализации. Для равноправного участия необходимо наличие, по меньшей мере, двух важных условий – открытости экономики и включение в нее такого акселератора, как инновационное развитие, для обеспечения ее конкурентоспособности.

Список источников

1. Спивак, И. Базовые подходы и эпистемические детерминанты геοэкономики / И. Спивак // Дипломатическая служба. – 2012. – № 4. – С.41–47.
2. Глобализация и геοэкономика: проблемы и перспективы // Международное инвестиционное право – теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vse-uchebniki.com/mejdunarodnoe-pravo-besplatno/111-globalizatsiya-geoeconomika-problemyi.html>. – Дата доступа : 10.01.2015.
3. Новикова, И. В. Формирование инновационной экономики как условие вхождения в геοэкономику XXI века / И. В. Новикова // Проблемы управления. – 2011. – № 2 (39). – С.64–72.

РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В АЗИИ

Гричик М.В., аспирант кафедры международных экономических отношений БГУ

Эволюция цепочек создания стоимости (ЦСС) в Азии за последние 30 лет прошла несколько этапов. В середине 1980-х ключевую роль в экономике региона играли Япония, Малайзия и Сингапур. Промышленно-развитая экономика Японии нуждалась в природных ресурсах, которыми были богаты такие страны как Индонезия или Малайзия. Поэтому на этапе, когда во всем мире начала активно развиваться фрагментация производства и формировались первые ЦСС, в Азии их создателем выступала Япония, привлекая производственные ресурсы, необходимые для ее отраслей промышленности. В начале 1990-х ЦСС японских компаний включили в себя производителей из Южной Кореи, Тайваня и Таиланда. При этом Япония уже не только импортировала природные ресурсы, но и сама поставляла продукцию в некоторые страны Восточной Азии, в первую очередь, новые индустриальные страны. Помимо типичных причин для развития аутсорсинга и оффшоринга, в данном случае свою роль сыграл еще один фактор – соглашение «Плаза». Американские корпорации пришли в регион, выстроив производственные связи с Малайзией и Сингапуром, в середине 1990-х. Китай вышел на позиции третьего по величине лидера накануне своего присоединения к ВТО в 2001 г. Наиболее тесно Китай был связан с Южной Кореей и Тайванем, через которого он присоединился впоследствии и к японским производственным цепочкам. В такой последовательности, по сути, сформировалась архитектура азиатских цепочек создания стоимости. К 2005 г. центр переместился в Китай, отодвинув США и Японию на периферию, который стал ключевым рынком промежуточных товаров [1]. Он сконцентрировал на себе потоки в высокой степени фрагментированных и сложных товаров, вмещающих в себя высокую добавленную стоимость из всех вовлеченных в их производство стран.

Сейчас Китай представляет собой архетип экономики, включенной в ЦСС. Таможенный комитет Китая классифицирует внешнюю торговлю по двум группам: процессинговая и обычная. На первую приходится около 30% от всего объема. Однако по оценкам некоторых исследователей, доля добавленной стоимости в валовом экспорте Китая составляет менее 50%: по расчётам Купмана, уже в 2007 году более половины экспорта Китая представляла собой добавленную стоимость, созданную в других странах [2].

Поворотным событием для мировой торговли стал 2009 г., когда Китай, опередив Германию, вышел на первое место в списке крупнейших мировых экспортеров. В 2013 г. Китай стал мировым лидером уже по объему товарооборота, опередив занимавших это место на протяжении 50 лет до этого США, что стало закономерным следствием беспрецедентного в истории роста внешней торговли: в течение последних трех десятилетий

объем китайской внешней торговли удваивался каждые четыре года [3]. Этому способствовали низкие заработные платы, особенно по сравнению с затратами на труд в США и Западной Европе, сильная материально-техническая база, большие инвестиции в портовую, дорожную и железнодорожную инфраструктуру, растущие инженерные и технические навыки. В 1980 г. доля Китая в мировом экспорте составляла около 1%, по состоянию на 2014 г. она выросла до 20%, увеличившись в 20 раз [4]. Однако еще большее внимание заслуживает структура экспортной корзины. По классификации SITC, основными экспортируемыми группами товаров являются промышленные, преимущественно высокотехнологичные, 77, 76 и 75 (электрические машины, аппараты и приборы, детали к ним; телекоммуникационное оборудование; офисное оборудование, машины для обработки данных соответственно). Их доля в экспортной корзине в последние годы стабильно составляет около 35%, значительно опережая группы 84, 89 и 65 (предметы одежды и одежные принадлежности; различные готовые изделия, не включенные в другие категории; текстильная пряжа, ткани и аналогичная продукция соответственно). Объем экспорта групп 77, 76 и 75 превышает объем экспорта следующих четырех экономик вместе взятых: США, Японии, Южной Кореи и Тайваня [4]. Характерными чертами высокотехнологичного экспорта из Китая можно назвать рост опережающими по сравнению с обычным экспортом темпами, экспорт высокотехнологичной продукции преимущественно иностранными компаниями, наибольшим содержанием импортированных компонентов.

Рынок Азии характеризуется большими объемами внутриотраслевой торговли, которая составляет 52% от всей внешней торговли региона, в 1990 г. она составляла 42%. Этот показатель является максимальным в мире, если сравнивать между собой отдельные регионы, однако уступает Европе, если включать в расчет торговлю между странами ЕС. Азия также пока уступает Европе по объемам торговли промежуточными товарами (35% и 41% соответственно), но при этом она растет опережающими темпами – в среднем на 7,2% в течение последних 15 лет [1].

К особенностям азиатского рынка можно отнести сложившийся уровень тарифной защиты. В Азии заключено множество торговых соглашений, крупнейшее из которых представляет собой зона свободной торговли стран АСЕАН (АФТА), соглашение о зоне свободной торговли заключено также между странами АСЕАН и Китаем, Индией, Японией, Южной Кореей. Практически все страны являются участником хотя бы одного соглашения о зоне свободной торговли, Сингапур является участником 18 таких соглашений [1]. При этом тарифы, которыми облагаются промышленные товары, ниже тарифов на продукцию сельского

хозяйства, а тарифы на полуфабрикаты ниже тарифов на сырье и материалы и готовую продукцию.

Для более глубокой оценки кооперации между странами Б.Феррарини предлагает индекс торговли в сети (networktradeindex) [5]. Он оценивает торговлю между двумя странами как долю страны Б (c_{ij}) в общем импорте частей и компонентов какой-либо отрасли страны А ($\sum_i c_{ij}$), умноженную на долю данной отрасли (p_i) в общем объеме экспорта готовых товаров страной А ($\sum_i p_i$). Другими словами, он дает оценку важности партнера Б как поставщика промежуточных товаров, необходимых для производства и экспорта готовой продукции страной А (формула 1).

$$NTI_{ij} = \sum_s \frac{c_{ij}}{\sum_i c_{is}} \frac{p_s^i}{\sum_i p_s^i} (1)$$

Усредненный индекс находится как среднее арифметическое индексов двух стран, рассчитанных для этой пары. Очевидно, что высокие показатели индекса характерны для стран – производителей промышленной продукции. Пара Япония-Китай показывает максимальное значение, для них он составляет 0,646 пунктов. Для сравнения, усредненный индекс торговли в сети для пары США-Мексика составляет 0,611, для США-Канада – 0,579. Наиболее высокие показатели внутри ЕС характерны для пар, включающих Германию: ее показатель с Австрией равен 0,507, Чехией – 0,489, Венгрией – 0,422. Самый высокий показатель для пары, в которую входят страна из Азии и какой-либо другой части света, приходится на Японию и США и равняется 0,342 пунктам [5].

Данные цифры доказывают преимущественно региональный и комплементарный характер ЦСС в Азии. Они носят трехполярную структуру: восточноазиатские страны, за исключением Китая, производят сложные части и компоненты и экспортируют их в Китай, где происходит их сборка в готовую продукцию, которая предназначена для сбыта на рынке США и Западной Европы.

Список источников

1. Trade Patterns and GVC in East Asia // WTO [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_trade_depat_glob_val_chains_e.pdf. – Date of access : 10.01.2015.
2. Koopman R. A World Factory in Global Production Chains // Centre for Economic Policy Research [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : www.cepr.org/pubs/dps/DP7430.asp. – Date of access : 10.01.2015.
3. China Overtakes US // Financial Times [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access : <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/7c2dbd70-79a6-11e3-b381-00144feabdc0.html> – Date of access : 10.01.2015.

4. World Input-Output Database // WIOD Home [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access : http://www.wiod.org/new_site/home.htm. – Date of access : 11.01.2015.

5. FerrariniB. Mapping Vertical Trade // Asian Development Bank [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/29012/economics-wp263.pdf>. – Date of access : 10.01.2015.

УЧАСТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Гэн Шуай, аспирант кафедры международных экономических отношений БГУ

Республика Беларусь – это малая открытая экономика, которая в силу ограниченности ресурсной базы и емкости внутреннего рынка не может оказывать существенное влияние на мировую экономику и зависит от развития внешнеэкономических связей. Участие в интеграционных процессах обуславливают необходимость не только использовать в Республике Беларусь новые методы внешнеэкономического регулирования, адекватные способы воздействия на экспорт и импорт, но и максимально точно оценивать и прогнозировать последствия их применения для национальной экономики.

Важнейшим успехом евразийской интеграции стало создание Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России. С 1 января 2010 г. Были введены Единый таможенный тариф и Единые правила тарифного и нетарифного регулирования, что стало началом функционирования ТС. В декабре 2009 г. президенты стран-участниц договорились перейти в 2012 г. к следующему, более высокому этапу интеграции – Единому экономическому пространству (ЕЭП) [1, с. 16].

В 2013 г. в работе Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси и ЕЭП усилились положительные эффекты, связанные с развитием внутрисоюзной и внешней торговли. Объем взаимной торговли товарами за 2013 г. составил 64,1 млрд. долл. США, или 94,5% к уровню 2012 г. По сравнению с 2012 г. удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли по ТС и ЕЭП в целом почти не изменился. Наблюдается рост доли взаимной торговли в общем объеме внешней торговли Республики Беларусь (с 48,4% до 50,7%), Республики Казахстан (с 18% до 18,4%) и сокращение показателя по Российской Федерации (с 7,9% до 7,5%). В товарной структуре взаимной торговли государств – членов ТС и ЕЭП наибольший удельный вес занимают минеральные продукты (33%